

**Reprendre
une entreprise.**

**Nous allons faire
un bout de chemin
ensemble !**



Ce livret a pour vocation de vous aider à utiliser d'une manière optimale l'ensemble des services proposés par l'Association CRA à laquelle vous venez d'adhérer.

Il vient en complément des conseils apportés par votre délégué parrain et du Guide CRA « Transmettre ou Reprendre une entreprise » qui vous aidera dans votre démarche globale.

Ce document est également disponible sur le site www.cra-asso.org à la rubrique « Le CRA : Mode d'Emploi » en page d'accueil (configuration adhérent)

Sommaire

■ Qui sommes-nous ?

- Historique, définition, objet 4
- Mission 4
- Valeurs 5
- Organisation 5

■ Services proposés aux adhérents

- Le délégué parrain 7
- Un portefeuille d'Affaires 7
- Des repreneurs de qualité 7
- Un site Internet convivial et interactif 7
- Le bulletin mensuel SYNERGIES 7

■ Services proposés aux repreneurs

- Le Parrainage 8
- Le Guide CRA 8
- Le Projet de Reprise (rédaction et diffusion) 8
- L'annonce repreneur sur le site CRA 8
- La recherche des dossiers d'affaires (sourcing) 8
- La mise en relation avec le cédant 8
- L'approche directe de cédants potentiels 8
- Les groupes de repreneurs 9
- Les réunions d'information et d'échanges 9
- Les experts du CRA 9
- Les intermédiaires du CRA 9
- Le Club des Entrepreneurs CRA 9
- L'aide au Financement 9
- La Franchise 9

■ Nos partenaires 10

■ Notes et repères 11

■ Historique

L'Association **Cédants et Repreneurs d'Affaires** a été créée en mai 1987 par trois anciens dirigeants d'entreprises. Ayant constaté avec regret que de nombreuses PME-PMI disparaissaient faute de repreneurs, ils ont décidé de créer une structure d'accompagnement pour les opérations de transmission qui serait animée par des dirigeants d'entreprises ayant l'expérience et du temps à consacrer à cette mission.

D'abord orientée vers les repreneurs – d'où l'appellation originelle de Club de Repreneurs d'Affaires – l'association a pris son orientation actuelle quelques années plus tard. Très rapidement, de Paris où était implantée l'équipe d'origine, le **CRA** a essaimé dans toutes les régions de France métropolitaine et, depuis peu, en Suisse et en Belgique.

Le **CRA** est devenu ainsi un acteur majeur et historique dans la transmission et la reprise des PME.

■ Définition

Le **CRA** (Cédants et Repreneurs d'Affaires) est une Association nationale française, sans but lucratif, créée en 1987 et animée par des bénévoles, anciens dirigeants d'entreprises.

■ Objet

Le **CRA** a pour objet de faciliter la transmission de PME/PMI et la reprise par un repreneur personne physique ou par une société (croissance externe), et de promouvoir le développement de l'entreprise cédée grâce à un « bon » repreneur.

■ Mission

Le **CRA** facilite la transmission des PME/PMI quelle que soit leur activité et a pour vocation générale le maintien du dynamisme du tissu économique local dans le but de préserver les savoir-faire et l'emploi.

Le **CRA** a pour mission d'aider tous les intervenants de la transmission en délivrant des conseils d'expérience, en facilitant la mise en contact des cédants et des repreneurs, en les accompagnant tout au long de leur démarche, et en favorisant les partenariats.

Le **CRA** propose ses services à des adhérents sélectionnés, après des entretiens personnalisés avec un délégué CRA.

Le **CRA** est fortement impliqué dans la formation des cédants et des repreneurs.

Le **CRA** exerce principalement son action en France avec une ouverture internationale.

■ Valeurs

Les valeurs principales du CRA sont :

- **Le professionnalisme** que le CRA tient à mettre en œuvre par :
 - la compétence des délégués
 - la qualité des prestations en évolution constante,
 - la réactivité dans un domaine où elle est essentielle,
 - la pluridisciplinarité proposée par le CRA, en partenariat avec de nombreux experts.

Le CRA apporte surtout un **réseau national** facilitant les échanges inter-régionaux. Enfin, le CRA fait preuve également d'une capacité d'innovation (Guide Transmettre ou reprendre une entreprise, Trophée de la Reprise).

- **L'expérience** des délégués CRA, mise au service de 25.000 adhérents depuis 25 ans avec un savoir-faire reconnu et des compétences apportées par des délégués de tous horizons, ayant une bonne connaissance du tissu local et un sens de l'adaptation.
- **La convivialité** d'une association où l'on retrouve un esprit d'équipe, une cordialité et un sens de l'entraide dont les adhérents conservent un bon souvenir.
- **L'intégrité** dans le comportement et le fonctionnement de l'Association et ses délégués, c'est-à-dire transparence, neutralité et indépendance dans les transactions qu'ils accompagnent.
- **L'engagement personnel** par des qualités d'humanisme, du sens du bénévolat et une passion réelle dans l'action menée pour les adhérents.
- **La confidentialité**, valeur incontournable sur le marché de la transmission-reprise que le CRA veille à respecter avec rigueur.

■ Organisation

Le CRA est une association à but non lucratif, fonctionnant selon le statut de la loi de 1901.

SIREN : 344 857 230

Siège Social : 18 Rue de Turbigio

Téléphone : 01 40 26 74 16

Site Internet : www.cra-asso.org

NAF : 913 E.

75002 PARIS

Fax : 01 40 26 74 17

e-mail : info@cra-asso.org

Le CRA est animé par des délégués bénévoles, anciens entrepreneurs ou dirigeants d'entreprises, qui consacrent une partie de leur temps à la mission du CRA.

• **La direction de l'Association comporte :**

- Un Conseil d'Administration constitué de 10 administrateurs : délégués en activité ou représentants des institutions partenaires du CRA.
- Un Bureau du Conseil d'Administration composé du président, de deux vice-présidents, du trésorier et du secrétaire, assisté par le secrétaire général.
- Le Président de l'Association élu par le Conseil d'Administration.

La présentation de ces instances et le nom des responsables actuels se trouvent sur le site Internet du CRA au chapitre Organigramme de l'espace « Le CRA ».

De même, y figure, actualisée, la liste des responsables des différents activités et prestations fournies aux adhérents.

Une Assemblée Générale des adhérents a lieu chaque année au mois de juin. Les adhérents reçoivent personnellement une invitation à y participer ou s'y faire représenter.

• **Le réseau des délégations** est très dense sur le territoire de France métropolitaine (cf «implantations» sur le site internet du CRA et liste sur le bulletin Synergies). Il comprend plus de 70 délégations et 200 délégués présents à temps partiel. Ce maillage, sans doute unique dans la transmission d'affaires, permet aux adhérents du CRA de trouver des interlocuteurs qualifiés et bien introduits dans les milieux économiques régionaux.

Notamment, les candidats repreneurs peuvent avoir intérêt à rechercher une entreprise dans certaines régions moins demandées, où le prix de vente sera plus faible et la concurrence moins vive entre repreneurs.

L'ensemble de ce réseau est placé sous la direction d'un Bureau des Délégations qui anime et assure la gestion de ces délégations à qui il est laissé une grande autonomie mais selon des règles communes bien acceptées.

• **Un secrétariat** existe dans certaines régions et au Siège de l'Association auquel vous pouvez faire appel en cas d'absence de votre délégué parrain ou pour des problèmes administratifs.

Les coordonnées se trouvent sur les documents spécifiques de votre délégation.

• **CRA Formation** est une société filiale de CRA Association. Elle a également son siège à Paris (18 Rue de Turbigo) et comporte actuellement deux centres de formation : un à Nanterre (Hauts de Seine), l'autre à Lyon (Rhône). Dans d'autres régions, son programme pédagogique est repris par des partenaires (CCI, Syndicats professionnels) pour des formations spécifiques. Elle assure des formations à la cession d'entreprise (pour les futurs cédants) et à la reprise d'entreprise (pour les candidats repreneurs).

Les principaux services proposés par le CRA :

■ **Accompagnement personnalisé**

Avant votre adhésion, vous avez rencontré un délégué CRA qui devient votre « parrain ». C'est votre interlocuteur privilégié qui peut vous apporter toute information utile pour la bonne utilisation des prestations du CRA et vous aider, du mieux possible, dans votre démarche. C'est un conseiller qui va vous faciliter les démarches et vous mettre en relation avec les spécialistes et les experts. Il doit vous apporter son expérience et son écoute. En fonction de votre projet (reprise ou transmission) il vous apporte un soutien spécifique dans la rédaction de l'annonce et du dossier. Enfin, pour les affaires qu'il accompagne personnellement, il assure un rôle classique d'intermédiaire entre le cédant et les candidats repreneurs, mais en totale neutralité et sans but lucratif.

■ **Un portefeuille d'affaires sélectionnées à céder**

Entre 500 et 600 en permanence, avec un renouvellement constant et une mise à jour quotidienne. La consultation des annonces sur le site Internet CRA facilite l'accès aux dossiers (voir procédure spécifique)

Un partenariat avec les Cabinets de transmission les plus connus permet d'augmenter le nombre des opportunités pour les adhérents repreneurs qui ont ainsi accès à un potentiel supplémentaire de PME – PMI en France.

■ **Des repreneurs de qualité**

Le CRA est reconnu pour la qualité des candidats-repreneurs qui ont fait l'objet d'un entretien préalable et souvent d'une formation spécifique à la reprise (CRA ou autre). Leur motivation et leurs compétences les rendent aptes à répondre aux attentes exigeantes des entrepreneurs cédants et des intermédiaires qui les assistent. La consultation des annonces de repreneurs sur le site permet d'identifier les candidats les plus adaptés.

■ **Un site Internet convivial et interactif (www.cra-asso.org)**

Ce site permet d'accéder aux annonces (affaires et repreneurs), aux informations les plus récentes sur l'Association, les manifestations organisées, et plus généralement à tout ce qui concerne l'environnement de la transmission-reprise grâce aux nombreux partenariats noués par le CRA.

■ **SYNERGIES : le bulletin mensuel du CRA**

Adressé au domicile de l'adhérent (par courrier ou par e-mail), il permet de recevoir par écrit les dernières nouvelles de l'Association et les annonces d'affaires les plus récentes. Chaque mois, un article d'un expert vous apporte des informations utiles sur un thème d'actualité de la transmission-reprise. Si vous avez des informations ou un article à proposer, veuillez contacter le service Communication au Siège de l'Association.

L'ensemble de ces services vous sera acquis pendant toute la durée de votre adhésion.

■ **Le Parrainage** : le délégué du CRA avec qui vous avez eu un entretien avant d'adhérer au CRA sera votre parrain tout au long de votre période d'adhésion et vous soutiendra dans votre projet de reprise, son rôle s'arrêtant là où l'action nécessite l'intervention d'un expert.

■ **Le Guide CRA** « Transmettre ou reprendre une entreprise », réalisé par un collectif de délégués CRA expérimentés, vous servira tout au long de votre processus de reprise en analysant les différentes actions à mener à chaque étape de votre projet et en se plaçant de chaque côté de la table de négociation (repreneur et cédant).

■ **Le Projet de Reprise** : pour faire connaître votre projet auprès de tous les réseaux professionnels et relationnels, il est important de bien le définir. Pour cela un formulaire a été établi au sein du CRA afin de vous aider à mettre noir sur blanc, d'une part vos compétences et votre expérience professionnelle, et d'autre part, la cible que vous recherchez. Celle-ci doit être en adéquation avec vos compétences et votre expérience professionnelle afin de justifier la plus-value que vous comptez apporter à la société ciblée. Ce document deviendra le **document promotionnel de votre projet** et vous accompagnera tout au long de vos rencontres avec amis, relations professionnelles et chefs d'entreprise. Il pourra être revu et amélioré au fur et à mesure de l'avancement de votre projet. N'hésitez pas à en parler avec votre parrain.

■ **L'annonce repreneur** : avec l'aide de votre parrain, vous ferez la **promotion de votre projet de reprise** sous forme d'une annonce qui paraîtra sur le site Internet du CRA. Cela vous permettra de vous faire connaître auprès de cédants potentiels, d'intermédiaires ou même d'investisseurs. Toute personne intéressée par votre annonce se fera connaître auprès de votre parrain qui prendra contact avec vous afin de vous faire part des différentes propositions.

■ **La recherche des dossiers d'affaires (le Sourcing)** : vous avez la possibilité de demander le dossier des affaires qui vous intéressent sur notre site Internet du CRA. Pour cela, il suffit de sélectionner les affaires ciblées et de renseigner le système avec votre identifiant. Les dossiers parviendront généralement dans votre messagerie dans les 48 heures. Nous vous encourageons à élargir votre recherche à d'autres sources. Veuillez consulter la liste des sites et organismes spécialisés dans le dossier d'accueil.

■ **La mise en relation avec le cédant** : après analyse des dossiers fournis, vous pouvez déclarer votre intérêt pour une affaire auprès du délégué en charge de cette affaire qui vous contactera afin de valider l'adéquation de votre profil à celui souhaité par le cédant. Des informations importantes et des conseils judicieux pour le premier contact avec le cédant pourront être obtenus lors de cet entretien. Il appartiendra en dernier lieu au cédant de décider s'il souhaite vous rencontrer ou non.

■ **L'approche directe auprès de cédants potentiels** : cette possibilité est offerte aux repreneurs dont le projet est clairement défini. Il nécessite de votre part, ou avec l'aide de votre parrain, l'identification de chefs d'entreprises opérant dans le domaine d'activité ciblé, et susceptibles de vendre leur entreprise. Un mailing au nom du CRA peut être envisagé afin de faire connaître votre intérêt pour le rachat de leur entreprise.

■ **Les Groupes de Repreneurs** : des groupes de repreneurs sont constitués régulièrement dans la plupart des délégations CRA. Peu consommatrices de temps, les réunions de groupes de repreneurs sont l'occasion de créer des espaces d'échanges et de support très appréciés de nos adhérents. Nous vous invitons à vous inscrire à un de ces groupes de repreneurs, si ce n'est pas déjà fait. Parlez-en à votre parrain qui vous conseillera en fonction de la disponibilité et du lieu des réunions.

■ **Les réunions d'information et d'échanges** : régulièrement, nous organisons des réunions d'information et d'échanges pour tous nos adhérents où nous faisons plancher nos experts sur un de leurs domaines de compétence. C'est l'occasion d'échanger avec d'autres personnes qui sont dans la même démarche de reprise, et d'étendre son réseau. Le « **networking** » est essentiel dans la démarche de reprise.

■ **Les Experts DU CRA** : de nombreux experts sont adhérents au CRA : experts comptables, avocats d'affaires, banques, ... Ils ont été sélectionnés en fonction de leur compétence dans le domaine de la transmission. Vous pouvez sélectionner l'expert de votre choix sur le site Internet du CRA. Vous pouvez également demander conseil à votre parrain qui vous indiquera le (ou les) experts les mieux adaptés à votre situation. En principe, les prestations offertes par nos adhérents experts se font à des conditions préférentielles pour nos adhérents repreneurs, mais n'hésitez pas à vous faire préciser les conditions tarifaires avant de traiter avec eux.

■ **Les Intermédiaires du CRA** : ce sont des cabinets d'affaires qui se servent de notre site Internet pour placer un certain nombre d'affaires qui leur ont été confiées par leurs clients. Ce sont eux, entre autres, qui peuvent vous cibler pour vous présenter une affaire qu'ils n'auraient pas mise sur notre site pour des raisons de confidentialité. En principe, cela ne doit pas entraîner des coûts supplémentaires de votre part.

■ **Le Club des Entrepreneurs CRA** : créé à l'initiative du CRA, il rassemble les anciens adhérents repreneurs du CRA ayant repris ou créé une entreprise. Ces personnes acceptent volontiers d'aider nos adhérents actuels dans leur démarche dont ils connaissent bien les étapes et les pièges à éviter. N'hésitez pas à demander à votre parrain s'il peut vous faire rencontrer un membre de ce club opérant dans un domaine d'activité proche de celui de votre cible.

■ **Le Financement** : des partenariats ont été signés avec des banques pour le financement de la reprise, en particulier : HSBC, BNP-Paribas, les Caisses d'Épargne. Des fonds d'investissement peuvent également être approchés. N'hésitez pas à prendre contact avec votre parrain pour vous aiguiller vers la personne du CRA la plus compétente dans ce domaine. Consultez également l'espace « Financement » du chapitre « Reprendre » sur le site CRA.

■ **La Franchise** : la franchise est également un bon moyen de se mettre à son compte en minimisant les risques. N'hésitez pas à en parler avec votre parrain, ou consultez l'espace « Franchise – Réseaux » du chapitre « Reprendre » sur le site CRA.

Le CRA est une association à but non lucratif,
fonctionnant selon le statut de la loi de 1901.
SIREN 344 857 230 - NAF 913E
Siège Social : 18 Rue de Turbigo – 75002 PARIS
Téléphone 01 40 26 74 16 Fax : 01 40 26 74 17
E-mail : info@cra-asso.org



Le CRA est animé par des délégués bénévoles, anciens entrepreneurs ou dirigeants d'entreprises, qui consacrent une partie de leur temps à la mission du CRA.

www.cra-asso.org
Association Nationale pour la Transmission d'Entreprises